

# Prospecter et gagner de nouveaux clients

Optimiser sa conquête client et trouver de nouvelles opportunités commerciales



À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'agrandir votre portefeuille clients.

## PROGRAMME

### Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/ prospects

- Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement.
- **Atelier individuel** : effectuer le mapping de son portefeuille.

### Organiser sa prospection en fonction de son territoire commercial

- Élaborer ses stratégies en fonction des groupes de son territoire commercial.
- **Atelier** : préparer des argumentaires percutants.

### Préparer au mieux sa prospection

- Exploiter les données client : créer un bon fichier de prospection.

- Obtenir des rendez-vous qualifiés : réussir à franchir les barrages.

### Prospecter avec le digital et pratiquer le social sellin

- Maîtriser la notion de parcours clients et de multicanal.
- Intégrer LinkedIn dans sa stratégie de prospection digitale.

### Réussir son entretien de prospection

- Déterminer ses objectifs SMART.
- Traiter les objections et les cas difficiles : méthode en 4 temps.

### Assurer le suivi et transformer le prospect en client actif

- **Atelier** : imaginer sa routine quotidienne de prospection.

- Créer l'envie chez son prospect.

**Option** : classe virtuelle retour sur expérience 3 mois après la formation : 139 €

## MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation
- Quelle démarche suivre pour lever les résistances de son interlocuteur ?
- Comment intégrer le social selling dans ses pratiques professionnelles ?

**Retrouvez le programme complet de cette formation sur [ism.fr](http://ism.fr)**

## INITIATION

Code : PROSPECT

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1360 € (repas inclus)

## OBJECTIFS

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace.
- Déterminer les cibles et préparer son plan de prospection.
- Transformer ses prospects en clients.

## PUBLIC CONCERNÉ

Tous les commerciaux.

## PLANNING

Paris

18 - 19 février 2019

11 - 12 avril 2019

6 - 7 juin 2019

30 septembre au 1er oct. 2019

12 - 13 décembre 2019

17 - 18 février 2020